



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

**ESCUELA DE POSTGRADO
EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**MAESTRIA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS
I PROMOCION MAE - MANTA**

**PROYECTO
CENTRO DE ENTRETENIMIENTO BAJO TECHO
Guolmar Bowling Park - GBP**

**INTEGRANTES
Mario Ramírez Vallejo
Gustavo Motta Serrano
Olmedo Zambrano Espinel**

**PROFESOR
Dr. Rodrigo Varela Villegas**

**TUTOR
Ing. Ana Jaramillo, MBA**

**MANTA - ECUADOR
2003**



DP-07297

RESUMEN EJECUTIVO

El “**CENTRO DE ENTRETENIMIENTO BAJO TECHO**”, - **Guolmar Bowling Park (GBP)** Será una empresa dedicada a la oferta de servicios de recreación, en la ciudad de Manta, a través de juegos bajo techo como: boliche, billar, juegos electrónicos y patinaje, dirigido al núcleo familiar de las ciudades de Manta, Montecristi y Portoviejo, brindando una alternativa sana y variada de entretenimiento.

GBP será un centro de entretenimiento a nivel nacional con proyección internacional a través del desarrollo de torneos y competencias de tipo amateur y profesional en las áreas de bolos y patinaje. **GBP** estará ubicado en una zona residencial de fácil acceso hacia el sur de la ciudad, contará con sesenta estacionamientos para automóviles con vigilancia privada con perímetro de planta cerrado. Internamente contará con diez y seis servicios sanitarios, cuatro pistas de bolos, tres mesas de billar, diez máquinas de juegos electrónicos, una zona de patinaje al aire libre, un bar restaurante con zona interna y externa con capacidad de veinticinco mesas; además cuenta con una zona de recreación infantil para niños menores de ocho años. Las instalaciones de **GBP** respeta y cumple todas las normas de seguridad propias de un establecimiento de recreación respetando las regulaciones medioambientales

Para el logro de esta misión y visión, se requiere de inversiones monetarias del orden de US \$ 680.000.00 (Seiscientos ochenta mil dólares) con el concurso de un grupo empresarial conformado por los gestores de la idea, con alta experiencia en dirección y gerencia empresarial. Los cuales aportan US \$ 100.000.00 (Cien mil dólares) y de inversionistas con aportes del orden de US \$ 200.000.00 (Doscientos mil dólares), de tal suerte que se avalen créditos por US \$ 380.000.00 (Trescientos ochenta mil dólares) necesarios para la cristalización de la empresa.

El grupo gestor empresarial está formado por: Olmedo Zambrano Espinel experto en sistemas de computación se desempeña como Gerente Administrativo y Financiero; Mario Ramírez Vallejo Ing. de Producción actualmente se desempeña como Gerente de Operaciones y Gustavo Motta Serrano, Ing. de Alimentos, actualmente se desempeña como Gerente de Producción.

Las proyecciones financieras a cinco años, arrojan resultados altamente atractivos siendo la rentabilidad del proyecto del 26.43% anual, muy superior a las opciones financieras existentes en el mercado. El valor presente neto a un costo promedio ponderado de capital para los inversionistas del 20%, es de US \$ 73.737.00 (Setenta y tres mil setecientos treinta y siete dólares) lo cual indica que el proyecto es financieramente atractivo. Dentro de la proyección no

se tiene en cuenta reinversiones en el mismo negocio o en el mercado financiero, a pesar de los altos excedentes de liquidez, con el fin de no distorsionar las cifras propias del negocio.

La oportunidad es clara como lo demuestra el estudio de mercado, pues se determina que existe una carencia de diversión y esparcimiento familiar a bajos costos y de alta variedad. Para llegar al mercado objetivo, se aplicarán estrategias de promoción las cuales se enfocarán a la divulgación de competencias deportivas a nivel familiar, empresarial, gremial dentro de la ciudad como de la región, con el concurso eventual de actores de prestigio a nivel continental.

La fortaleza de la operación del negocio basada en el manejo de dinero electrónico, mediante tarjetas de consumo con banda magnética, da dos ventajas: la primera, la no circulación del efectivo en los diferentes puntos de venta, gozando de gran seguridad en el manejo y control de los ingresos y por lo tanto del sistema de información administrativo para el desarrollo y medición de la gestión; y la segunda, la venta anticipada del servicio.

ANÁLISIS DE LA EMPRESA Y SU ENTORNO

El **“CENTRO DE ENTRETENIMIENTO BAJO TECHO”, Guolmar Bowling Park (GBP)**. - Será una empresa dedicada a la oferta de servicios de recreación a través de juegos bajo techo como: boliche, billar, juegos electrónicos, patinaje, etc.. dirigido al núcleo familiar de las ciudades de Manta, Montecristi y Portoviejo, brindando la seguridad y placer que brinda un sitio moderno, agradable y confortable, que afecte en forma positiva el desarrollo de la juventud y a su vez el enriquece las relaciones en el núcleo familiar.

Uno de los mayores problemas que enfrentan las sociedades modernas es el consumo de drogas por parte de los jóvenes que se ven fuertemente tentados por las influencias del entorno. Se ha comprobado que existe más probabilidades de caer en las drogas cuando los jóvenes no tienen actividades extracurriculares que los mantengan ocupados y motivados por el aprendizaje o práctica de algún deporte o actividad artística que por un lado contribuya a su formación físico-mental y por otro los ayude a crecer en valores y refuerce su formación personal y profesional.

Una promoción nacional dirigida por la Campaña Nacional Contra la Drogadicción Juvenil, hizo a los jóvenes la siguiente pregunta: «¿Cuál es tu anti-droga?» En realidad, aquellas cosas que los fortalece, los instruye y los emociona, tales como los deportes, pasatiempos, las personas y sus intereses, todas ellas tienen una influencia importante en su elección de no usar drogas ilícitas, de hecho, son las anti-drogas de sus hijos. En los primeros lugares de su lista de anti-drogas la juventud colocó tanto a la familia, como a los padres y seguidamente los deportes. La importancia que los jóvenes dan a la familia, refleja el hecho de que los padres y los hermanos son factor muy importante para los muchachos en su decisión de rechazar las drogas. Los padres deben responsabilizarse por animar a sus hijos a interesarse por los deportes y otras anti-drogas, lo que a su vez, les ayudará a crecer alejados de las drogas.

De acuerdo a un estudio hecho en 1999 por la Asociación Pro América Libre de Drogas, dos terceras partes de los jóvenes entre los 13 y los 17 años de edad, señalan el temor de perder el respeto y el orgullo de sus padres, como una de las razones principales por las que ellos no usan la marihuana y otras drogas ilícitas. Por lo tanto, los padres deben reconocer la importancia que existe en influenciar a sus hijos a llevar un estilo de vida diferente, sano y libre de drogas. La ciudad de Manta y la sociedad del Ecuador en general no se escapan a estas amenazas por lo cual hay que fomentar el desarrollo de actividades hacia los padres de familia pues al apoyar y estar involucrados en la vida diaria de sus hijos, los padres pueden ayudarlos a tener confianza, tanto en lo que hacen, como también en las actividades en las que ellos participan.

Los jóvenes de hoy en día, en la ciudad de Manta, se mantienen ocupados en muchas actividades como por ejemplo la práctica de deportes, clases de piano, paseos con amigos, etc. En la actualidad, los muchachos están aprendiendo a valorar más las cosas que son importantes en sus vidas, motivos por los cuales menos jóvenes tienen interés en probar las drogas y están muy abiertos y en la búsqueda de más distracciones sanas en las que puedan participar.

GBP ha encontrado en este entorno una gran oportunidad para crear un negocio que resulte atractivo para los inversionistas, pero con un fondo o proyección de alto contenido social generando beneficios a la familia a través de su integración, desarrollo de competencias sanas y relaciones pluralistas de sus hijos, gestores natos del desarrollo de una ciudad y país.

El país ha entrado nuevamente a un proceso político de institucionalidad al presentarse sin sobresaltos la transición del poder ejecutivo en las recientes elecciones.

Esto trae como consecuencia una mayor confianza en el país en el ámbito político, faltando aún un largo trecho para consolidar las condiciones que favorezcan la inversión extranjera, condiciones tales como, alejar la corrupción, permitir la privatización de entidades estatales y brindar mayor seguridad jurídica.

Los indicadores económicos recientes prevén para el presente año, una disminución de la inflación a un dígito, el incremento del PIB entre el 3.5 al 4.0%, y la estabilización de tasas de interés. Estas tendencias impulsarían a una reactivación económica, índices que se deben estar revisando constantemente, teniendo en cuenta las nuevas fuerzas políticas en el poder.

Debido al desarrollo de la ciudad de San Pablo de Manta - al migrar de ser solamente un puerto atunero a ser una ciudad turística e industrial, con aeropuerto internacional y ciudad de reunión para convenciones para el sector privado- que se ha efectuado en los últimos 10 años, atrayendo inversiones en infraestructura hotelera del orden de los US \$35.000.000.00, en infraestructura comercial de US \$15.000.000.00, reordenamiento de los servicios en las playas (Malecón escénico), desarrollo industrial basado en el sector pesquero, y de procesamiento de oleaginosas por el orden de US \$28.000.000.00, en el sector de comunicaciones y servicios (Aeropuerto y puerto) por US \$80.000.000.00, vaticinan un gran desarrollo socio-económico de la ciudad con un incremento poblacional que ya llega a los 200.000 habitantes.

Estas condiciones favorecen el desarrollo de la “industria sin chimeneas” atrayendo recursos y generando ingresos por servicios turísticos y de entretenimiento que es el sector en el cual **GBP** va a incursionar las posibilidades de crecimiento del sector del entretenimiento son congruentes con la necesidad de desarrollar alternativas en volumen y diversidad.

Manta se está convirtiendo en una ciudad cosmopolita lo cual favorece el desarrollo de actividades de entretenimiento no convencionales como lo que ofrece **GBP**, la ausencia de estos servicios ha hecho que el entretenimiento más popular sea el baile y el ingerir licor en las calles oyendo música.

El sector de entretenimiento se fundamenta actualmente en las actividades que se desarrollan en casas de bingo, casinos, salas de billar, discotecas (presentan altísima rotación), juegos electrónicos, deportes convencionales (fútbol y tenis), clubes privados, hoteles y playa. Generando un movimiento de US \$6.000.000.00 (seis millones de dólares) anuales.

ANÁLISIS DE MERCADO

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Para efectuar el análisis de mercado, se contrataron los servicios de la agencia de investigación de mercado, SURVEY DATA de la Ciudad de Quito para el desarrollo y lanzamiento del producto definido como la venta del servicio de recreación a través de juegos bajo techo como: boliche, billar, juegos electrónicos, patinaje, dirigido al núcleo familiar de la ciudad de Manta, brindando la seguridad y placer que ofrece un sitio moderno, agradable y confortable; para lo cual se necesitaba conocer los hábitos y comportamientos, disposición a pagar por entretenimiento y su frecuencia, de los habitantes de la ciudad con respecto a su forma de entretenerse en los tiempos libres y de esparcimientos frente a las diferentes opciones que le ofrece la ciudad.

METODOLOGÍA

Se realizó una muestra de 240 casos, para personas entre 18 y 40 años de nivel ABC, de la ciudad de Manta. Con este número de casos se obtiene un nivel de confianza estadística del 85%.

Una vez recolectada la información, los cuestionarios revisados, validados, codificados, digitados y procesados en SPSS para Windows.

ANÁLISIS DEL RESULTADO

Hábitos y comportamiento

Se determina que los pobladores de la ciudad de Manta se divierten principalmente desarrollando las siguientes actividades: Permanecer en casa, reuniones familiares y visitas a centros comerciales como las más importantes. Es interesante notar la importancia que el centro comercial tiene como un medio de diversión frente a otro tipo de diversiones como ir a la playa; los sitios favoritos son: Supercines, El Paseo Shopping, Tierra Dorada, El Malecón Escénico (Ver Anexo 1 de Análisis de mercado)

Para la mitad de los entrevistados, faltan alternativas de entretenimiento.

El estudio, también nos deja apreciar que las diversiones alternativas más deseadas son: Un parque de diversiones y Una pista de patinaje (Ver Anexo 2 Análisis de mercado)



Frecuencia de entretenimiento

El estudio determina que el entretenimiento de quedarse en casa es el mayor frecuencia (19.5 veces al mes), seguido de aquellos de índole familiar, lo que agrupados representan el 73.9%. (Ver Anexo 3 Análisis de mercado)

Disposición de pago por entretenimiento

Las encuestas realizadas dentro del estudio de mercado muestran las intenciones de gasto de las personas en las actividades de entretenimiento (Ver Anexo 4 Análisis de mercado)

OPORTUNIDAD DE GBP

Cuando las respuestas son ayudadas (el entrevistador leía opciones). La preferencia por la pista de patinaje fue del 73.6%, mientras que el 37.1% prefieren los Bolos.

En cuanto a la frecuencia, solamente la estadía en casa (19.5 veces al mes) supera a la intención de ir 12 veces al mes a este nuevo lugar

Al 95.9% de los encuestados les gustaría un lugar como el probado en el estudio (**GBP**), y 91.4% muestra un interés por visitar el sitio, con una frecuencia de visita de 12 veces al mes.

La intención de visita al lugar y la frecuencia, muestra que conceptualmente el lugar promueve el interés, y la idea gusta mucho, mas no refleja la realidad, ya que son niveles muy altos.

En cuanto a la penetración estaría en niveles de pasatiempos como: quedarse en casa, ir a centros comerciales, o reunirse con familiares.

También a la hora de medir la intención de visitar el lugar, hay que considerar los precios con los presupuestos disponibles. En todo caso, hay que considerar que el 57.9% de los respondientes gastan \$10,00 o menos. El 43% gasta sobre \$10,00.

Con estos resultados, se estima que la oportunidad de negocio es real y cuenta con un mercado potencial de desarrollo del producto de GBP.

ACTIVIDADES COMPETIDORAS

El resultado de la investigación exploratoria, identifica las actividades de entretenimiento que “visitan” los pobladores de la ciudad de Manta en el segmento de mercado escogido para ello, clase media, media-alta y alta.

Se concluye, como también indica la investigación, la necesidad de desarrollar actividades variadas de entretenimiento debido a la ausencia de ofertas en este renglón del desarrollo social ya que sus actividades de entretenimiento como consecuencia son de índole familiar. (73.9%)

ACTIVIDADES DE ENTRETENIMIENTO	% se visita	promedio de frecuencia mes	persona visita por mes	Ponderación	Ponderación acumulada
Se queda en casa	98.4%	19.5	19.2	46.5%	46.5
Se reúne con familiares	91.8%	5.9	5.5	13.2%	59.7
Recorre centros comerciales	95.5%	3.4	3.3	8.0%	67.7
Se reúne con amigos, fiestas	80.8%	3.2	2.6	6.2%	73.9
Va la playa	86.9%	3.1	2.7	6.6%	80.5
Practica deportes	49.0%	5.1	2.5	6.0%	86.5
Sale a comer fuera	80.8%	2.4	1.9	4.7%	91.2
Sale a divertirse (discotecas, bares, barras, peñas)	62.4%	1.4	0.9	2.2%	93.4
Viaja a ciudades cercanas	75.1%	1.2	0.9	2.1%	95.5
Va al cine	66.5%	1.1	0.7	1.7%	99.0
Va al parque	44.1%	1.6	0.7	1.7%	99.0
Va a centros turísticos	44.5%	0.6	0.3	0.7%	99.6
Juega juegos electrónicos	16.3%	1.1	0.2	0.4%	100
Total	245	3.8	41.3	100.0%	

DESCRIPCIÓN DE PRODUCTO GBP

La venta del servicio de recreación de GBP a través de juegos bajo techo como: boliche, billar, juegos electrónicos dirigidos al núcleo familiar de las ciudades de Manta, brindando la seguridad y placer que brinda un sitio moderno, agradable y confortable a través de la comercialización de los siguientes productos:

1-Boliche;

- ❖ Venta de líneas por pista (equivalente a 20 lanzamientos)
- ❖ Alquiler de zapatos para bowling
- ❖ Venta de accesorios (zapatos, guantes, franelas, bolas, camisetas, souvenirs.)

2-Billar;

- ❖ Venta de tiempo de uso de las mesas
- ❖ Venta de accesorios

3-Juegos electrónicos;

- ❖ Venta de tiempo de alquiler por el tiempo de uso

4-Servicio de restaurante y bebidas;

- ❖ Venta de comidas rápidas (Hamburguesas, perros calientes, maíz pira, expandidos de harina de maíz, emparedados fríos y calientes, arepas, bocaditos)
- ❖ Venta de bebidas: Refrescos (colas), helados (convenios) y cerveza de cualquier marca

5- Patinaje;

- ❖ Venta de tiempo de uso de la pista
- ❖ Alquiler de patines
- ❖ Venta de accesorios (patines, protectores, repuestos, reparaciones, etc)

La fortaleza del producto de **GBP** es el cubrimiento de las necesidades de esparcimiento de sus clientes a bajos costos y permite llevar a cabo la reunión de diversas actividades de entretenimiento bajo un mismo techo, donde encuentra diversión toda la familia.

Como el segmento escogido se refiere a las clases socioeconómicas media, media-alta y alta, en la ciudad de Manta es un sector reducido y élite de la población y por ser un producto nuevo su venta dependerá del énfasis en publicidad para incentivar este entretenimiento (alta inversión en

difusión y promoción) y eliminar la percepción de ser un producto caro y poco accesible al común de las personas

CLIENTES

El mercado objetivo de GBP está enfocado hacia el sector económico medio, medio-alto y alto de la ciudad de Manta abarcando el segmento de edades entre los 15 a los 40 años.

La investigación se efectúa en las zonas residenciales, encontrándose un perfil educacional como se ve en el cuadro adjunto,

Perfil Educacional	Total
Superior completa	33.9%
Secundaria completa	24.1%
Superior incompleta	18.8%
Primaria completa	7.8%
Secundaria incompleta	6.9%
Carrera técnica	4.9%
Postgrado	2.9%
Primaria incompleta	0.8%
Total	245

lo cual garantiza que la encuesta realizada alcanzó el mercado objetivo con los siguientes resultados en lo referente a las ocupaciones que desarrolla la muestra,

Ocupaciones	Total
Estudiante	29.9%
Ama de casa	20.8%
Trabaja en empresa	30.2%
Ejerce profesión de manera independiente	19.6%
Total	245

El grado de aceptación manifestada en la encuesta a la propuesta de entretenimiento de GBP se resume en la siguiente tabla

Nivel de aceptación	Total
Le gustaría mucho	95.9%
Le gustaría poco	3.7%
Ni le gustaría ni le agradaría	0.4%
Total	245

Con una disposición a gastar en el entretenimiento ofrecido y su frecuencia de “visita” como se muestra en la tabla adjunta

Frecuencia y gasto	Total
¿Qué cantidad de dinero estaría dispuesto a pagar por entrar a este lugar?	US \$10.4
¿Con qué frecuencia iría a este lugar?	12.3 veces mes

TAMAÑO DE MERCADO

La población de Manta se estima en 185.600 personas considerado como el tamaño del mercado, el mercado objetivo se enfoca sobre las clases media, media-alta y alta de la ciudad de Manta arrojando un tamaño de 17.185 personas.

Ante la dificultad de encontrar información clasificada de la población de Manta, encontramos que la fuente más confiable es la segmentación de mercado que utiliza la Empresa Eléctrica de Manabí (EMELMANABI) para su facturación como lo muestra la tabla adjunta:

Rango	Consumo kw	Abonados
0-0	-	
1-20	77,216.8	6,842.0
21-50	211,869.1	5,905.0
51-80	331,623.7	5,051.0
81-100	312,223.2	3,423.0
101-110	165,458.9	1,562.0
111-150	829,025.7	6,364.0
151-200	736,343.0	4,239.0
201-300	982,922.7	4,042.0
301-500	858,969.8	2,290.0
501-1000	665,767.3	986.0
1001-2000	446,601.2	323.0
>2000	682,825.9	220.0
		41,247.0

El segmento al cual se dirige **GBP** es la clase media, media – alta y alta, asociado a los abonados que consumen más de 300 Kw/mes. Los abonados en este rango representan el 9.3% de la población, equivalente a 3.819 familias, cada una, en promedio, con 4.5 habitantes por familia, dando un total de 17.185 personas, las cuales corresponden al tamaño del mercado global con el cual **GBP** va a trabajar.

La investigación de mercado nos indica que debemos enfocarnos, inicialmente, a tener una participación dentro de las actividades de entretenimiento **fuera del hogar** que representan el 40.3% del total de los entretenimientos.

El estudio de mercado, indica que el promedio de frecuencia de visitas por persona a estas actividades de entretenimiento es de 2.8 veces al mes dando un total de 48.120 visitas a diversos entretenimientos. El mercado objetivo de **GBP** inicialmente se enfoca a capturar el 14.4% (2004) de estas actividades llegando a un 25 % en el año quinto de actividad (2008). (Ver anexo-5 Determinación del mercado objetivo.

VOLUMEN DE VENTAS ESPERADO

En el cuadro adjunto se muestra la proyección de ventas mensuales para los cinco primeros años de operación. La fracción del mercado se refiere a la estimación efectuada sobre los datos de la investigación de mercado, donde se aprecia que el mercado objetivo que persigue **GBP**, al menos visita 3 veces al mes algún entretenimiento .

El objetivo del plan de ventas de **GBP** es el que el segmento de mercado objetivo (17.185 personas) visiten al menos una vez cada 2 meses sus instalaciones.

Para efectos de proyecciones, “visita” se refiere al gasto que efectúa un cliente en cualquiera de los servicios que presta GBP, con un promedio de \$4.38 para el primer año y terminando en el quinto año con un promedio de \$5.57; para lo cual se ha diseñado la venta de tarjetas electrónicas por valores de cinco, diez, veinte y cincuenta dólares; las cuales serán ofrecidas en la oficina de administración y utilizadas en cada uno de los centros de consumo. Se estima que la distribución de los ingresos será del 70% por servicios de Restaurante y Bar, el cual tendrá una contribución del 50%, y el 30% serán Ingresos por servicios de recreación.

PLAN DE MERCADEO

ESTRATEGIA DE PRECIO

Según la investigación de mercado, la intención de gasto en diversiones por frecuencia es de \$10.50 por lo cual los precios de GBP serán fijados de acuerdo al entorno y la competencia tanto en Manta como en otras ciudades del país, para lograr obtener un MIX de productos – precio que se adecue a las posibilidades de nuestros clientes y a las necesidades y requerimientos de la empresa.

1-Boliche:

Venta de líneas por pista (equivalente a 20 lanzamientos):

Lunes a jueves: \$1,70

Viernes a domingo: \$2,00

Alquiler de zapatos para bowling: \$0,10

Venta de accesorios (zapatos, guantes, franelas, bolas, camisetas, souvenirs) los cuales deben generar una utilidad del 30%

2-Billar:

Venta de tiempo de uso de las mesas, \$1.50 por hora

3-Juegos electrónicos:

Venta de fichas de juego a \$0.25

4-Servicio de restaurante y bebidas.

Hamburguesa, papas fritas y cola: \$ 1,50

Cheese burger, papas fritas y cola: \$ 2,20

Hamburguesa doble con queso, papas y cola: \$ 3,00

Guolmardog, papas fritas y cola: \$ 2,00

Cangil: \$ 0,60

Cangil grande: \$ 1,20

Cola: \$ 0,60

Cola grande: \$1,00

Cerveza del barril: \$ 1,50

Guolviche: \$ 0,50

Helados: \$ 0.40 la unidad



5- Patinaje

Venta de tiempo de uso de la pista: \$0.50 la media hora

Alquiler de patines: \$0.10 por media hora

ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN DE GBP

En forma masiva, se promociona **GBP** a través de medios escritos como la prensa local, elaboración de volantes los cuales se distribuyen en las entradas a salas de cine, centros comerciales, en los restaurantes de mayor nombre, en colegios y universidades. La difusión de **GBP** también se hará con el concurso de la radio, efectuando pautas de alta frecuencia diaria en las emisoras de mayor sintonía.

Se efectuarán shows de exhibición con la participación de expertos en las actividades de patinaje, boliche y billar con la finalidad de divulgar los productos de **GBP**

Para mercados dirigidos, se envían correos electrónicos a los usuarios de los diferentes servicios de IPS que residen en Manta por medio de convenio económico con dichas empresas.

Se promocionan torneos o campeonatos en bolos, billar y patinaje a grupos de personas de empresas y entre diferentes empresas, los cuales cuentan con la cobertura del periodismo de radio y prensa.

Se promocionan las clases de instrucción con la finalidad de que el usuario obtenga su ranking y participen en torneos cerrados, abiertos ("open") fomentando la competitividad y el sano entretenimiento.

ANÁLISIS TÉCNICO

La ubicación geográfica del Centro de Entretenimiento Bajo Techo-**GBP**, está en la Vía Manta-San Mateo, Km 3 entre la Urbanización Mantabeach y el Colegio Manabí, con un área de 11.160 metros cuadrados, contando con los servicios de agua, energía y comunicación terrestre con la ciudad de Manta.

GBP requiere un área mínima inicial de 5.500 metros cuadrados para albergar:

Pista de boliche

Pista de Patinaje

Salón de billar

Salón de juegos electrónicos

Zona de recreación infantil

Restaurante y bar

Para brindar estos servicios, **GBP** cuenta con la infraestructura ambiental adecuada a través de equipos de acondicionamiento de aire, un generador eléctrico a diesel, zonas amplias de parqueo y servicios sanitarios adecuados, todo ello cumpliendo las ordenanzas de gestión ambiental del Municipio.

EQUIPOS

Para el **boliche**, se escoge al proveedor AMF, cuyos productos de alta calidad y de reconocida experiencia en el sistema de montaje llave en mano a costos altamente competitivos, que comprenden : parador de pines (pins potter), pistas sintéticas de lanzamiento con iluminación, sistema de retorno automático de bolas, sistema automático de anotación con dos torres y dos monitores colgantes de 27", pines, bolas.

La **pista de patinaje** será construida en concreto con superficie de alto deslizamiento de un área de 20 por 26 metros para un total de 520 metros cuadrados.

El **salón de billar** estará compuesto por tres mesas: dos de billar-pool y una de billar con sus correspondientes anotadores y variedad de tacos en longitud y espesor.

Los **juegos electrónicos**, están ubicados en una sala con aislamiento acústico, con diez máquinas de juegos variados.

La **zona de recreación infantil** está destinada a niños entre 4 y 8 años los cuales contarán con asistencia permanente de profesionales en recreación de párvulos para facilitar la recreación de toda la familia, con la presencia de resbaladeras (2), sube-y-baja (2).

El **servicio de restaurante** está enfocado a ofrecer comida rápida con dos puntos de atención: una externa (aire libre) y la interna (bajo cubierta) con un total de 25 mesas para tres o cuatro personas para aumentar la comodidad de un centro de recreación como **GBP**.

El **servicio de Bar** ofrece a los usuarios bebidas fermentadas como cerveza y vinos con diferentes grados de añejamiento y variedad de refrescos y jugos naturales.

La capacidad de planta de **GBP** se puede resumir y estimar de la siguiente manera:

Actividad	Capacidad
Boliche	16 personas por hora
Salón de billar	12 personas por hora
Juegos electrónicos	100 personas por hora
Servicio de restaurante	100 personas por hora
Patinaje	40 personas por hora

CAJA Y CONTROL DE EFECTIVO

Se ha concebido un sistema electrónico para el manejo de las ventas por medio de tarjetas de banda magnética. El sistema tiene por objetivo obtener el pago de los servicios por adelantado ya que las tarjetas se venderán por valores de US \$ 5, 10, 20, y 50 dólares. Cuando un usuario o cliente llega a las instalaciones de **GBP** se acercará a la isla del PRO-SHOP donde adquirirá la tarjeta con el valor especificado, el vendedor de mostrador carga o recarga el valor electrónico en la tarjeta habilitándola para el consumo en cualquiera de los servicios que se brindan; al adquirir un servicio el cliente presenta su tarjeta para pagar la cuenta, el funcionario de **GBP** por medio de un lector de banda magnética actualiza el saldo electrónico en la misma.

La fortaleza de la operación del negocio basada en el manejo de dinero electrónico, mediante tarjetas de consumo con banda magnética, da dos ventajas: la primera, la no circulación del efectivo en los diferentes puntos de venta, gozando de gran seguridad en el manejo y control de los ingresos y por lo tanto del sistema de información administrativo para el desarrollo y medición de la gestión; y la segunda, la venta anticipada del servicio.

DISTRIBUCIÓN FÍSICA DE INSTALACIONES DE GBP

En el Anexo se presentan los planos arquitectónicos que detallan las facilidades de entretenimiento de **GBP**.

ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

Se define el grupo empresarial integrado por los gestores de la Oportunidad de Negocio que responden a los nombres de Mario Ramírez, Olmedo Zambrano y Gustavo Motta junto con otros inversionistas mayoritarios que compartan la visión de negocio.

Mario Ramírez es ingeniero de producción y master en administración de empresas, con experiencia en manufactura y gerencia de proyectos con una trayectoria laboral en ascenso desde 1986, actualmente se desempeña como Gerente de Operaciones de una importante industria atunera.

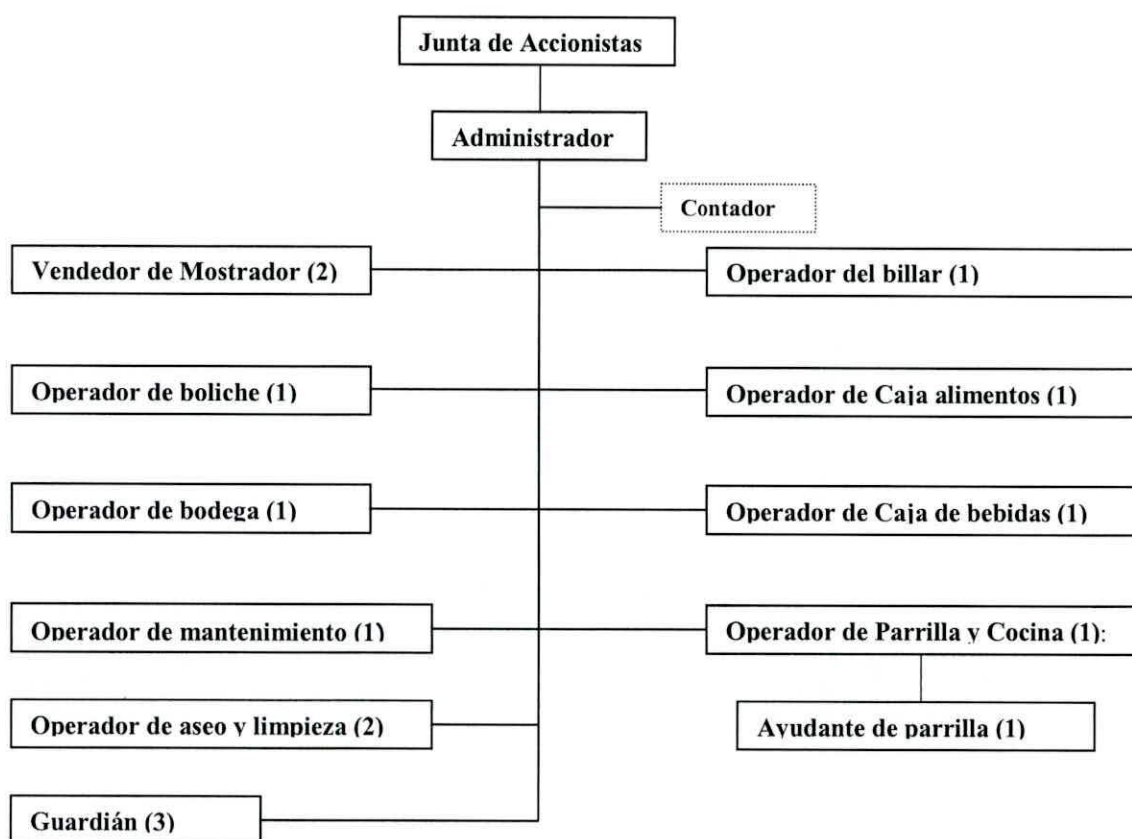
Olmedo Zambrano Espinel experto en sistemas de computación y master en administración de empresas con amplia experiencia en gerencia administrativa y ventas, empezó su carrera laboral desde 1982 y actualmente se desempeña como Gerente Administrativo y Financiero de una importante industria atunera.

Gustavo Motta ingeniero de alimentos, master en administración de empresas, gestor de micro empresas y amplia experiencia en manufactura de oleicos y grasas, analista de procesos, actualmente se desempeña como Gerente de Producción de una importante agro-industria.

La estructura operacional de GBP, se fundamenta en las cualidades y calidades humanas del Administrador, persona sobre la cual recae la responsabilidad del funcionamiento del negocio, debe contar con gran capacidad de servicio y negociación con fundamentos sólidos en las relaciones interpersonales tanto a clientes internos como externos; además debe conocer los fundamentos en administración y contabilidad, de tal suerte que cumpla con los índices de gestión determinados por la Junta de Accionistas, la cual se reúne con frecuencia mensual para analizar el desarrollo de GBP.



ORGANIGRAMA



DESCRIPCIÓN DE CARGOS Y FUNCIONES

Junta de accionistas:

- No participa operativamente del negocio, define políticas estratégicas y objetivos a lograr.

Administrador:

- Responsable de los activos y bienes de los propietarios, de la generación de utilidades a través de promocionar.
- Ejercer la representación legal de la empresa.
- Realizar la administración global de las actividades de la empresa buscando su mejoramiento organizacional, técnico y financiero.
- Garantizar el cumplimiento de las normas, reglamentos, políticas e instructivos internos y los establecidos por las entidades de regulación y control.
- Analizar, calificar y controlar periódicamente los resultados obtenidos en todas las áreas para redefinir y ajustar los programas establecidos.
- Mantener motivado al recurso humano de la empresa, y estar en comunicación constante con el personal.

- Participar en reuniones con la Junta Directiva, para analizar y coordinar las actividades de la empresa en general.
- Coordinar y controlar la ejecución y seguimiento al cumplimiento del Plan Estratégico Institucional.
- Participar en el Comité de Desarrollo de Nuevos Productos.
- Manejar las Relaciones Públicas de la empresa.
- Controlar y supervisar los reportes financieros, comparando resultados reales con los presupuestados.
- Controlar los costos y rentabilidad de la empresa.
- Controlar las negociaciones para el pago a proveedores.
- Controlar y supervisar las compras de materiales directos e indirectos.
- Realizar negociaciones de materiales directos e indirectos.
- Controlar los niveles de inventarios, velando porque no se generen situaciones de sobre stocks o falta de stocks.
- Ejecución de las estrategias y acciones de comercialización de la empresa.
- Supervisar y controlar el cumplimiento de las actividades comerciales de la empresa a través de la medición de los niveles de venta en las diferentes actividades.

Vendedor de mostrador (2):

- Vende tarjetas de consumo GBP, mercancías del *pro-shop*, factura

Operador de boliche (1):

- Opera el Sistema de Gerencia de Oficina incluye reporte detallado de las líneas, desde los marcadores de las líneas hasta la renta de zapatos efectuando la liquidación del consumo además de controlar la operación mecánica del equipo de la línea.

Operador de bodega (1):

- Es el custodio de los zapatos de bolos y los patines

Mesero (2):

- Atiende los consumos y pedidos de los clientes en las mesas, tanto de comida como bebidas.

Operador del billar(1):

- Atiende a los clientes del billar y del salón de máquinas, en los referente a bebidas y controla tiempo de juego del billar.

Operador de Caja Alimentos (1):

- Atiende los clientes recibiendo los pedidos, efectuando su liquidación, cobro y entrega el servicio

Operador de Caja de Bebidas (1)

- Atiende los clientes recibiendo los pedidos, efectuando su liquidación, cobro y entrega el servicio.

Operador de parrilla y cocina (1):

- Prepara los pedidos recibidos por los operadores de Alimentos y Bebidas.

Ayudante de parrilla (1):

- Entrega a los operadores de caja los productos de parrilla

Operador de aseo y limpieza (2)**Operador de mantenimiento (1):**

- Opera las máquinas y equipo de mantenimiento de las pistas de boliche y juegos electrónicos.
- Mantiene en funcionamiento los equipos de aire acondicionado
- Efectúa mantenimiento permanente al edificio y servicios generales

Guardián (3): contratados a través de una compañía externa

CONTRATACIÓN

La política de contratación de personal, se hará sobre la modalidad de “tercerización” a excepción del Administrador, el Operador de Mantenimiento y el Operador de Boliche que contarán con contratos de relación de dependencia directa.

Los contratos serán a prueba por un año; en el caso de los operadores, éstos recibirán entrenamiento por los proveedores en la operación y administración de los sistemas y equipos instalados.

La selección se realizará por medio de una empresa especialista, y la contratación final será tomada por la junta de accionistas, de la terna escogida.

Remuneraciones. Se rige por las leyes y regulaciones del Estado Ecuatoriano.

Cargo	Salario Base (USD)	Comentarios	Perfil
Administrador	900	Contará con remuneración variable, de acuerdo al logro de objetivos de la empresa a través de índice de desempeño de gestión.	Estudios universitarios en administración o afines, tres años de experiencia con manejo de equipos de cómputo, residente en Manta.
Operador de Boliche	350	Anualmente accederá a un bono en efectivo por logro de objetivos.	Estudios mínimos a nivel de tecnología, con experiencia en sistemas de control electrónico
Operador de Bodega	150	Ídem	Estudios mínimo de secundaria.
Operador de billar	150	Ídem	Estudios mínimo de secundaria.
Operador de mantenimiento	350	Ídem	Estudios mínimo a nivel de tecnología mecánica, con experiencia en sistemas de control electrónicos.
Operador de caja de alimentos	150	Ídem	Estudios mínimo de secundaria.
Operador de cajas de bebidas	150	Ídem	Estudios mínimo de secundaria.
Operador de parrilla y cocina	200	Ídem	Estudios mínimo de secundaria.
Ayudante de parrilla	120	Ídem	Estudios mínimo de tercer curso de secundaria
Operador de aseo y limpieza	120	Ídem	Estudios mínimo de tercer curso de secundaria
Vendedor de mostrador	150	Ídem	Estudio mínimo a nivel de tecnología con disposición a ventas.
Contador	100	Labora en la empresa un día a la semana.	Contador federado
Guardián	120	Tercerizado	

ANÁLISIS ECONÓMICO

INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS

El cuadro #1 del Anexo – Financiero, muestra a detalle los requerimientos en inversión en Activos Fijos.

DEPRECIACIÓN

El cuadro #2 del Anexo– Financiero, detalla la depreciación, el método usado es el lineal, para un período de cinco años debido a que el proyecto se evalúa hasta el año 2.008

INVERSIONES EN CAPITAL DE TRABAJO.

La inversión requerida para desarrollar a **GBP** se logra mediante la aportación de dinero por parte de los accionistas propietarios por un monto de \$300.000 US y \$380.000 US provenientes de un préstamo a cinco años adquirido en un banco local, se contempla contar con \$80.000 US para el inicio de operaciones, cubriendo así los inventarios iniciales requeridos para el servicio de bar y restaurante. Los detalles se ilustran en el cuadro # 3 del Anexo– Financiero.

PRESUPUESTO DE INGRESOS y EGRESO HASTA EL AÑO 2.008

En el cuadro #4 del Anexo– Financiero, detalla los presupuestos de ingresos, presupuestos de compras, presupuestos de gastos de personal (es de señalar que los salarios contemplan los sobresueldos de manera integral) y otros gastos en este último se incluyen los gastos administrativos, los impuestos locales, seguros generales, gastos de aseo y vigilancia, gastos de reparación y gastos legales; así como los gastos de ventas reflejado en el gasto de promoción. Se ha considerado en el presupuesto de ingresos y egresos el manejo de los efectos tributarios en lo referente a IVA y Retención en la Fuente. Debemos destacar que por la característica del negocio, tanto las compras como las ventas se realizan de contado.

Para poder identificar bien el negocio el primer año se ha desglosado mes a mes, para los años subsiguientes se ha considerado los ajustes por inflación en un porcentaje anual del 5% para cada año. Este proyecto mantiene como premisa la estabilidad del dólar.

ANÁLISIS FINANCIERO

FLUJO DE CAJA

En el cuadro #5 del Anexo– Financiero, muestra el flujo de caja de **GBP**. Con el nivel de ventas proyectado, que creemos que es una posición conservadora, y con el aporte inicial de US \$ 300 mil dólares de los socios, observamos que no tenemos dificultades de liquidez.

Es de mencionar que no se estimaron en esta proyección los beneficios de inversión de los flujos de caja excedentes con el objeto de no distorsionar las cifras propias de la gestión del proyecto y no de la labor financiera que sobre el mismo se haga.

ESTADO DE RESULTADOS

En el cuadro #6 del Anexo– Financiero, muestra el Estado de Resultados de **GBP** proyectado durante los cinco años, como se ve los resultados son positivos y crecientes.

BALANCE GENERAL

En el cuadro #7 del Anexo– Financiero, detalla el Balance General de **GBP** durante sus cinco años de proyección, como se puede observar los activos de **GBP** crecen.

EVALUACIÓN DEL PROYECTO

RAZONES FINANCIERAS

	2004	2005	2006	2007	2008
Capital de trabajo	25,985.98	32,767.73	105,019.30	236,977.58	402,435.23
Margen de Utilidad	5%	16%	22%	25%	27%
ROA	2%	10%	16%	20%	20%
ROE	5%	18%	24%	26%	23%
Rotación Activo Fijo	0.57	0.85	1.21	1.59	1.86
Rotación Activo Total	0.44	0.62	0.75	0.80	0.74
Razón Corriente	1.18	1.21	1.58	2.17	2.96
Apalancamiento	0.56	0.46	0.33	0.22	0.12
Deuda / Patrimonio	1.30	0.84	0.50	0.28	0.14

Comentarios:

En los dos primeros años, los índices financieros reflejan la influencia de la carga de la deuda sobre la operación del negocio a partir del tercer año los resultados financieros muestran una considerable mejoría y excedentes de liquidez, que se tendrán que re-invertir en el negocio pues el retorno obtenido es más alto que los rendimientos del mercado.

FLUJO DE EFECTIVO NETO

AÑO	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Inversión en activos fijos y capital de trabajo	300,000					
Ventas		317,595	440,183	576,199	701,260	751,050
- Gastos Operativos sin depreciación		185,172	244,707	303,969	358,948	382,619
- Gastos Administrativos		14,011	6,628	8,015	9,496	10,396
- Intereses		49,210	38,570	27,930	17,290	6,650
Flujo antes de impuesto		69,202	150,278	236,285	315,526	351,384
- Impuestos (36.25 %)		11,881	39,566	70,744	100,918	113,916
Flujo después de impuesto		57,321	110,712	165,542	214,608	237,468
+ Ahorro impuesto por depreciación		14,910	14,910	14,910	13,460	13,460
- Pago de capital		76,000	76,000	76,000	76,000	76,000
Flujo Neto Operativo		-3,769	49,622	104,451	152,069	174,928
+ Valor de Rescate						408,000
Valor en libros de activos						152,910
Utilidad o pérdida venta de activos						255,091
Impuestos sobre valor de rescate (25%)						63,773
Flujos Totales Netos	-300,000	-3,769	49,622	104,451	152,069	519,155

Valor Actual Neto para el período 2003-2008	VAN	\$ 73,737
Tasa Interna de Retorno	TIR	26.43%
Costo Promedio Ponderado de Capital	CPPC	20%

El Cuadro anterior muestra el Flujo de Caja Totalmente Neto bajo la premisa de liquidación del negocio al término de los cinco años. Al realizar el análisis se logra una tasa de retorno del 26.43%, es decir los flujos generados del proyecto son capaces de recuperar la inversión de US \$ 300.000.00 (Trescientos mil dólares) y de dar cada año sobre capital no amortizado el 26.43% de rentabilidad. Esta rentabilidad es superior al 20% (CPPC) anual que los socios han definido como su tasa mínima de retorno y por tanto el proyecto es económicamente factible.

El **Valor Presente Neto** asciende a US\$ 73.737.00 (Setenta y tres mil setecientos treinta y siete dólares) lo cual indica que el proyecto es viable financieramente. La proyección permite recomendar nueva inversión dentro de las actividades del negocio para potenciar mas los ingresos o una política definida de reparto de utilidades.

Al realizar el análisis del punto de equilibrio económico de **GBP**, se encuentra que con un cumplimiento del 86% en el primer año , 62%, en el segundo, 47% en el tercero, 39% en el cuarto, y 36% en el quinto, de los ingresos proyectados para el negocio, éste alcanza el nivel de factibilidad, lo que hace imprescindible el fortalecimiento de la promoción, divulgación y venta de los servicios de **GBP** en los dos primeros años.

A N E X O S

ANALISIS FINANCIEROS



PRESUPUESTO DE INVERSION EN ACTIVOS FIJOS

	Cantidad	V. Unitario	V. Total	Desembolso			
				Sep	Oct	Nov	Dic
Equipos							
Pista de bolos	4	27,445	109,780		109,780		
Mesas billar	3	1,100	3,300			1,650	1,650
Máquinas juegos	10	3,275	32,750		32,750		
Cocina	1	9,514	9,514			4,757	4,757
Sistema de aire Acondicionado	1	25,000	25,000		25,000		
Sistemas de computo			11,996				11,996
Muebles y Enseres			4,940				4,940
Edificio			153,285				
Pista patinaje	1	26,305	26,305	8,768	8,768	8,768	
Terreno	1	250,000	250,000	250,000			
Edificio obra civil	1	118,505	118,505	39,502	39,502	39,502	
Edificio sist eléctrico	1	8,475	8,475			8,475	
TOTAL			600,565	298,270	215,800	63,152	23,343

DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS

Año	2004	2005	2006	2007	2008
Pista de bolos	109,780				
Depreciación	10,978	10,978	10,978	10,978	10,978
Depreciación Acumulada	10,978	21,956	32,934	43,912	54,890
Valor en Libros	98,802	87,824	76,846	65,868	54,890
Máquinas juegos	32,750				
Depreciación	6,550	6,550	6,550	6,550	6,550
Depreciación Acumulada	6,550	13,100	19,650	26,200	32,750
Valor en Libros	26,200	19,650	13,100	6,550	0
Mesas billar	3,300				
Depreciación	330	330	330	330	330
Depreciación Acumulada	330	660	990	1,320	1,650
Valor en Libros	2,970	2,640	2,310	1,980	1,650
Cocina	9,514				
Depreciación	951	951	951	951	951
Depreciación Acumulada	951	1,903	2,854	3,806	4,757
Valor en Libros	8,563	7,611	6,660	5,708	4,757
Sistema de aire Acondicionado	25,000				
Depreciación	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500
Depreciación Acumulada	2,500	5,000	7,500	10,000	12,500
Valor en Libros	22,500	20,000	17,500	15,000	12,500
Sistemas de cómputo	11,996.00				
Depreciación	3,999	3,999	3,999		
Depreciación Acumulada	3,999	7,997	11,996		
Valor en Libros	7,997	3,999	0		
Muebles y Enseres	4,940.00				
Depreciación	494	494	494	494	494
Depreciación Acumulada	494	988	1,482	1,976	2,470
Valor en Libros	4,446	3,952	3,458	2,964	2,470
Edificio	153,285				
Depreciación	15,329	15,329	15,329	15,329	15,329
Depreciación Acumulada	15,329	30,657	45,986	61,314	76,643
Valor en Libros	137,957	122,628	107,300	91,971	76,643

INVERSIONES EN CAPITAL DE TRABAJO

	2003			
	Sep	Oct	Nov	Dic
caja inicial		1,730	165,930	102,778
+ ingresos				
+ otros ingresos				
= total ingreso disponible	0	1,730	165,930	102,778
- inversiones activos fijos	298,270	215,800	63,152	23,343
= total egresos	298,270	215,800	63,152	23,343
 = neto disponible	 -298,270	 -214,070	 102,778	 79,435
+ aporte de socios	300,000			
+ obligaciones financieras		380,000		
= caja final	1,730	165,930	102,778	79,435

Presupuesto de Ingresos y Egresos - Primer año

	primer trimestre			segundo trimestre			tercer trimestre			cuarto trimestre			2004	2005	2006	2007	2008
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic					
presupuesto de ingresos	31,759	23,819	23,820	23,820	23,820	23,820	27,790	27,790	27,790	27,790	27,790	27,790	317,595	440,183	576,199	701,260	751,050
total ventas netas sin IVA	4,331	3,248	3,248	3,248	3,248	3,248	3,789	3,789	3,789	3,789	3,789	3,789	43,308	60,025	78,573	95,626	102,416
total IVA	36,090	27,068	27,068	27,068	27,068	27,068	31,579	31,579	31,579	31,579	31,579	31,579	360,904	500,207	654,771	796,887	853,466
Total ventas netas con IVA	36,090	27,068	27,068	27,068	27,068	27,068	31,579	31,579	31,579	31,579	31,579	31,579	360,904	500,207	654,771	796,887	853,466
Total Ingresos con IVA																	
presupuesto de compras	11,116	8,337	8,337	8,337	8,337	8,337	9,726	9,726	9,726	9,726	9,726	9,726	111,158	161,767	211,753	257,713	276,011
vlr. Total compras insumos sin IVA	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	4,200	4,410	4,631	4,862	5,105
vlr. Total compras servicios sin IVA	11,466	8,687	8,687	8,687	8,687	8,687	10,076	10,076	10,076	10,076	10,076	10,076	115,358	166,177	216,384	262,575	281,116
vlr. Total compras sin IVA	1,376	1,042	1,042	1,042	1,042	1,042	1,209	1,209	1,209	1,209	1,209	1,209	13,843	19,941	25,966	31,509	33,734
vlr. Total IVA	12,842	9,729	9,729	9,729	9,729	9,729	11,285	11,285	11,285	11,285	11,285	11,285	129,201	186,118	242,350	294,084	314,850
vlr. Compras contado con IVA	114.66	86.87	86.87	86.87	86.87	86.87	100.76	100.76	100.76	100.76	100.76	100.76	1,153.58	1,661.77	2,163.84	2,625.75	2,811.16
vlr. Ret. Fuente compras contado	12,727	9,642	9,643	9,643	9,643	9,643	11,185	11,185	11,185	11,185	11,185	11,185	128,048	184,457	240,186	291,458	312,039
total desembolsos																	
presupuesto personal	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	10,800	11,340	11,907	12,502	13,127
vlr. Nómina personal directivo	2,110	2,110	2,110	2,110	2,110	2,110	2,110	2,110	2,110	2,110	2,110	2,110	25,320	26,586	27,915	29,311	30,777
vlr. Nómina personal operativo	3,010	3,010	3,010	3,010	3,010	3,010	3,010	3,010	3,010	3,010	3,010	3,010	36,120	37,926	39,822	41,813	43,904
total nómina	342	342	342	342	342	342	342	342	342	342	342	342	4,100	4,305	4,520	4,746	4,983
total prestaciones y parafiscales	3,352	3,352	3,352	3,352	3,352	3,352	3,352	3,352	3,352	3,352	3,352	3,352	40,220	42,231	44,342	46,559	48,887
total gasto de personal																	
presupuesto de otros gastos	202	202	202	202	202	202	202	202	202	202	202	202	2,424	2,545	2,672	2,806	2,946
gastos administrativos		820	16	1,229	300								2,365	2,226	2,253	2,484	2,886
impuestos locales	449	449	449	449	449	449	449	449	449	449	449	449	5,386	4,665	3,944	3,223	2,623
seguros generales	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2,400	2,520	2,646	2,778	2,917
gastos de aseo y vigilancia	318	238	238	238	238	238	278	278	278	278	278	278	3,176	4,402	5,762	7,013	7,510
gastos de reparación													1,000				
gastos legales (constitución)	1,168	1,909	1,105	1,089	2,318	1,389	1,129	1,129	1,129	1,129	1,129	1,129	15,751	16,358	17,277	18,304	18,882
total otros gastos	3,428	3,428	3,428	3,428	3,428	3,428	3,428	3,428	3,428	3,428	3,428	3,428	41,131	41,131	41,131	37,132	37,132
depreciación equipos y muebles																	
gastos de ventas	1,588	238	238	238	238	238	278	278	278	278	278	278	4,446	4,402	5,762	7,013	7,510
gastos de promoción																	

Cuadro # 4

Presupuesto de Ingresos y Egresos - Cinco Años

	2004	2005	2006	2007	2008
Presupuesto de ingresos					
total ventas netas sin IVA	317,595	440,183	576,199	701,260	751,050
total IVA	43,308	60,025	78,573	95,626	102,416
Total ventas netas con IVA	360,904	500,207	654,771	796,887	853,466
Total Ingresos con IVA	360,904	500,207	654,771	796,887	853,466
Presupuesto de compras					
vlr. Total compras insumos sin IVA	111,158	161,767	211,753	257,713	276,011
vlr. Total compras servicios sin IVA	4,200	4,410	4,631	4,862	5,105
vlr. Total compras sin IVA	115,358	166,177	216,384	262,575	281,116
vlr. Total IVA	13,843	19,941	25,966	31,509	33,734
vlr. Compras contado con IVA	129,201	186,118	242,350	294,084	314,850
vlr. Ret . Fuente compras contado	1,154	1,662	2,164	2,626	2,811
total desembolsos	128,048	184,257	239,926	291,143	311,701
Presupuesto personal					
vlr. Nomina personal directivo	10,800	11,340	11,907	12,502	13,127
vlr. Nomina personal operativo	25,320	26,586	27,915	29,311	30,777
total nomina	36,120	37,926	39,822	41,813	43,904
total prestaciones y parafiscales	4,100	4,305	4,520	4,746	4,983
total gasto de personal	40,220	42,231	44,342	46,559	48,887
Presupuesto de otros gastos					
gastos administrativos	2,424	2,545	2,672	2,806	2,946
impuestos locales	2,365	2,226	2,253	2,484	2,886
seguros generales	5,386	4,665	3,944	3,223	2,623
gastos de aseo y vigilancia	2,400	2,520	2,646	2,778	2,917
gastos de reparación	3,176	4,402	5,762	7,013	7,510
gastos legales (constitución)	1,000				
total otros gastos	15,751	16,358	17,277	18,304	18,882
depreciación equipos y muebles	41,131	41,131	41,131	37,132	37,132
Presupuesto de gastos de ventas					
gastos de promoción	4,446	4,402	5,762	7,013	7,510

Flujo de Caja Proyectado - Primer año

	2 0 0 3				1er. Trimestre			2do. Trimestre			3er. Trimestre			4to. Trimestre			2003	2004
	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic		
caja inicial		1,730	165,930	102,778	79,435	58,075	64,765	74,145	51,921	58,874	67,686	49,003	60,748	72,494	84,240	65,681		79,435
+ ingresos					36,090	27,068	27,068	27,068	27,068	27,068	31,579	31,579	31,579	31,579	31,579	31,579		360,904
+ otros ingresos																		
= total ingreso disponible	0	1,730	165,930	102,778	115,525	85,143	91,833	101,213	78,989	85,942	99,265	80,582	92,327	104,073	115,819	97,260	0	440,339
- inversiones activos fijos	298,270	215,800	63,152	23,343		9,642										600,565		
- egresos efectivos de compras					12,727	3,352	9,643	9,643	9,643	9,643	11,185	11,185	11,185	11,185	11,185	11,185	0	128,048
- egresos gastos de personal					3,352	1,909	3,352	3,352	3,352	3,352	3,352	3,352	3,352	3,352	3,352	3,352	0	40,220
- egresos otros gastos					1,168	238	1,105	1,089	2,318	1,389	1,129	1,129	1,129	1,129	1,129	1,129	0	15,751
- egresos gastos de ventas					1,588		238	238	238	238	278	278	278	278	278	278	0	4,446
- egresos pagos de capital					19,000		19,000			19,000				19,000		0		76,000
- egresos gastos de financiación					13,300	4,331	12,635			11,970				11,305		0		49,210
- egresos gastos legales						820									1,000	0		1,000
- egresos transferencia iva						87	3,248	3,248	3,248	3,248	3,248	3,789	3,789	3,789	3,789	3,789	0	39,519
- egresos impuestos locales							16		1,229	300					0	0		2,365
- retefuente					115		87	87	87	87	101	101	101	101	101	101	0	1,053
- software y teléfonos					6,200													6,200
- distribución de utilidades						20,378										0		0
- 15 % empleados																		0
- impuestos a la renta						64,765										0		0
= total egresos	298,270	215,800	63,152	23,343	57,450		17,688	49,291	20,115	18,256	50,262	19,833	19,833	19,833	50,138	20,833		363,811
= neto disponible	-298,270	-214,070	102,778	79,435	58,075	64,765	74,145	51,921	58,874	67,686	49,003	60,748	72,494	84,240	65,681	76,427	-600,565	76,527
+ aporte de socios	300,000															300,000		
+ obligaciones financieras		380,000														380,000		
= caja final	1,730	165,930	102,778	79,435	58,075		74,145	51,921	58,874	67,686	49,003	60,748	72,494	84,240	65,681	76,427	79,435	76,527

Cuadro # 5

Flujo de Caja Proyectado - Cinco años

	2004	2005	2006	2007	2008
caja inicial	79,435	76,527	140,174	262,481	432,723
+ ingresos	360,904	500,207	654,771	796,887	853,466
+ otros ingresos					
= total ingreso disponible	440,339	576,735	794,946	1,059,368	1,286,189
- inversiones activos fijos					
- egresos efectivos de compras	128,048	184,457	240,186	291,458	312,039
- egresos gastos de personal	40,220	42,231	44,342	46,559	48,887
- egresos otros gastos	15,751	16,358	17,277	18,304	18,882
- egresos gastos de ventas	4,446	4,402	5,762	7,013	7,510
- egresos pagos de capital	76,000	76,000	76,000	76,000	76,000
- egresos gastos de financiación	49,210	38,570	27,930	17,290	6,650
- egresos gastos legales	1,000				
- egresos transferencia iva	39,519	58,812	77,027	94,205	101,850
- egresos impuestos locales	2,365	2,226	2,253	2,484	2,886
- retefuente	1,053	1,624	2,122	2,587	2,796
- software y teléfonos	6,200				
- distribución de utilidades	0				
- 15 % empleados	0	6,965	16,372	29,273	41,759
- impuestos a la renta	0	4,916	23,194	41,470	59,159
= total egresos	363,811	436,561	532,465	626,644	678,418
 = neto disponible	 76,527	 140,174	 262,481	 432,723	 607,771
+ aporte de socios					
+ obligaciones financieras					
= caja final	76,527	140,174	262,481	432,723	607,771

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

	2004	2005	2006	2007	2008
ventas netas	317,595	440,183	576,199	701,260	751,050
gastos operativos					
compras	124,497	181,179	237,163	288,639	309,132
gastos de personal	40,220	42,231	44,342	46,559	48,887
servicios	4,704	4,939	5,186	5,445	5,718
otros gastos	15,751	16,358	17,277	18,304	18,882
depreciación	41,131	41,131	41,131	37,132	37,132
total gastos operativos	226,302	285,838	345,100	396,080	419,751
utilidad bruta	91,293	154,345	231,099	305,181	331,298
gastos administrativos y ventas					
impuestos locales	2,365	2,226	2,253	2,484	2,886
gastos legales	1,000				
gastos de promoción	4,446	4,402	5,762	7,013	7,510
gasto de software y central telefónica	6,200	0	0	0	0
total gastos administrativos	14,011	6,628	8,015	9,496	10,396
utilidad operativa	77,282	147,717	223,085	295,684	320,902
intereses	49,210	38,570	27,930	17,290	6,650
utilidad antes de impuestos	28,072	109,147	195,155	278,394	314,252
15% bono a empleados	4,916	16,372	29,273	41,759	47,138
impuesto a la renta 25%	6,965	23,194	41,470	59,159	66,779
utilidad neta	16,190	69,581	124,411	177,476	200,336

BALANCE GENERAL PROYECTADO

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Activo						
Activo Corriente						
Caja y bancos	15,887	15,305	28,035	52,496	86,545	121,554
Inventarios restaurante	23,831	22,958	42,052	78,744	129,817	182,331
Inventario proshop	39,718	38,264	70,087	131,240	216,362	303,885
Intereses por pagar	139,650	90,440	51,870	23,940	6,650	0
Total activos corrientes	219,085	166,967	192,044	286,421	439,373	607,771
Activos Fijos						
Maquinaria y equipo	180,344	180,344	180,344	180,344	180,344	180,344
Equipos de oficina	16,936	16,936	16,936	16,936	16,936	16,936
Edificios	153,285	153,285	153,285	153,285	153,285	153,285
Terrenos	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000
(-) depreciación	0	-41,131	-82,261	-123,392	-160,524	-197,656
Total activo fijo	600,565	559,434	518,304	477,173	440,041	402,910
Total Activos	819,650	726,402	710,348	763,594	879,415	1,010,680
Pasivo						
Impuesto de renta por pagar	0	6,965	23,194	41,470	59,159	66,779
Retención en la fuente por pagar	0	101	138	180	219	234
IVA por pagar	0	3,789	5,002	6,548	7,969	8,535
Documentos por pagar	380,000	304,000	228,000	152,000	76,000	0
Intereses por pagar	139,650	90,440	51,870	23,940	6,650	0
Bono empleados por pagar	4,916	16,372	29,273	41,759	47,138	
Total pasivo	519,650	410,211	324,576	253,412	191,756	122,685
Patrimonio						
Capital Social	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000
Utilidades de ejercicios anteriores	0	0	14,571	77,194	189,164	348,893
Utilidades del ejercicio	0	14,571	62,623	111,970	159,729	180,302
Reserva legal del período	0	1,619	6,958	12,441	17,748	20,034
reserva acumulada	0	0	1,619	8,577	21,018	38,766
Total Patrimonio	300,000	316,190	385,772	510,183	687,659	887,995
Total Pasivo + Patrimonio	819,650	726,402	710,348	763,594	879,415	1,010,680

PROYECCIÓN DE VENTAS 1er. AÑO

	1er trimestre			2do trimestre			3er trimestre			4to trimestre		
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Mercado Global (unidades-visitas)	48,120	48,120	48,120	48,120	48,120	48,120	48,120	48,120	48,120	48,120	48,120	48,120
Fracción del mercado (%)	0.20	0.15	0.13	0.13	0.13	0.13	0.15	0.15	0.15	0.15	0.15	0.15
Volumen de unidades(visita)	9,624.00	7,218.00	6,015.11	6,015.11	6,015.11	6,015.11	7,017.56	7,017.56	7,017.56	7,017.56	7,017.56	7,017.56
Ventas US / visita	3.75	3.75	4.50	4.50	4.50	4.50	4.50	4.50	4.50	4.50	4.50	4.50
Volumen total ventas / mes	36,090	27,068	27,068	27,068	27,068	27,068	31,579	31,579	31,579	31,579	31,579	31,579

PROYECCIÓN DE VENTAS 5 AÑOS

	2004	2005	2006	2007	2008
Mercado Global (unidades-visitas)	577,440	577,440	588,989	600,769	612,784
Fracción del mercado (%)	0.14	0.18	0.22	0.25	0.25
Volumen de unidades(visita)	83,007.78	103,939.20	129,577.54	150,192.14	153,195.99
Ventas US / visita	4.38	4.81	5.05	5.31	5.57
Volumen total ventas	360,904	500,207	654,771	796,887	853,466

RAZONES FINANCIERAS

	2004	2005	2006	2007	2008
Capital de trabajo	25,985.98	32,767.73	105,019.30	236,977.58	402,435.23
Margen de Utilidad	5%	16%	22%	25%	27%
ROA	2%	10%	16%	20%	20%
ROE	5%	18%	24%	26%	23%
Rotación Activo Fijo	0.57	0.85	1.21	1.59	1.86
Rotación Activo TOTAL	0.44	0.62	0.75	0.80	0.74
Razón Corriente	1.18	1.21	1.58	2.17	2.96
Apalancamiento	0.56	0.46	0.33	0.22	0.12
Deuda / Patrimonio	1.30	0.84	0.50	0.28	0.14

FLUJO DE EFECTIVO NETO

Año	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Inversión en activos fijos y capital de trabajo	300,000					
Ventas		317,595	440,183	576,199	701,260	751,050
- Gastos Operativos sin depreciación		185,172	244,707	303,969	358,948	382,619
- Gastos Administrativos		14,011	6,628	8,015	9,496	10,396
- Intereses		49,210	38,570	27,930	17,290	6,650
Flujo antes de impuesto		69,202	150,278	236,285	315,526	351,384
- Impuestos (36.25 %)		11,881	39,566	70,744	100,918	113,916
Flujo despues de impuesto		57,321	110,712	165,542	214,608	237,468
+ Ahorro impuesto por depreciación		14,910	14,910	14,910	13,460	13,460
- Pago de capital		76,000	76,000	76,000	76,000	76,000
Flujo Neto Operativo		-3,769	49,622	104,451	152,069	174,928
+ Valor de Rescate						408,000
Valor en libros de activos						152,910
Utilidad o pérdida venta de activos						255,091
Impuestos sobre valor de rescate (25%)						63,773
Flujos Totales Netos	-300,000	-3,769	49,622	104,451	152,069	519,155

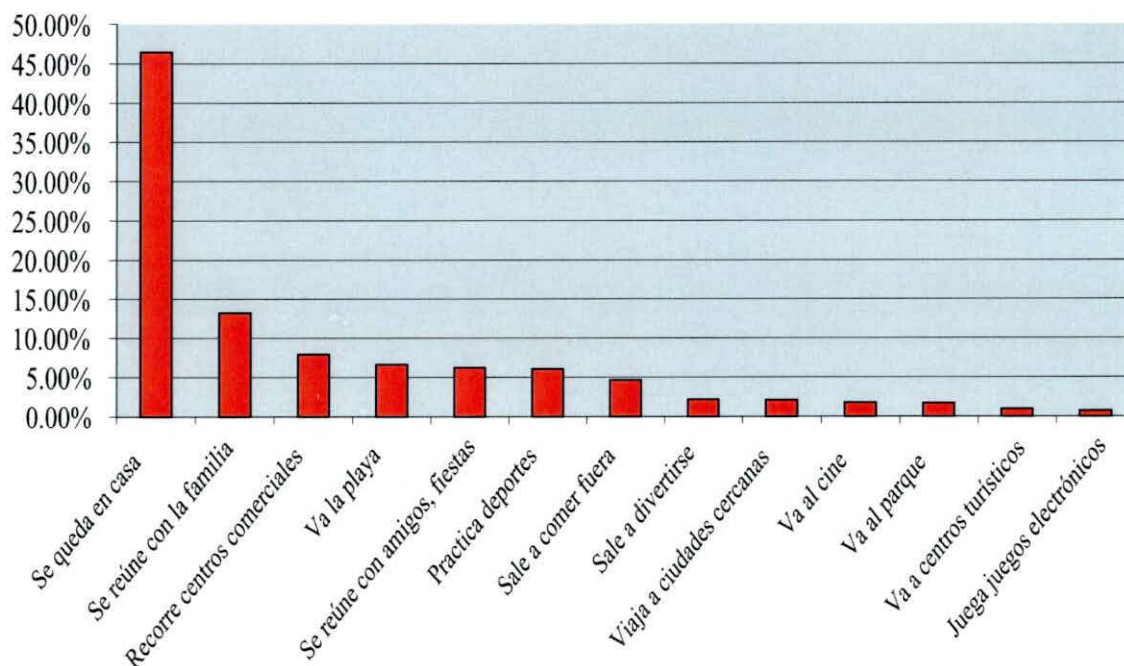
VAN \$73,737
 TIR 26.43%
 CPPC 20%

ANALISIS DE MERCADO

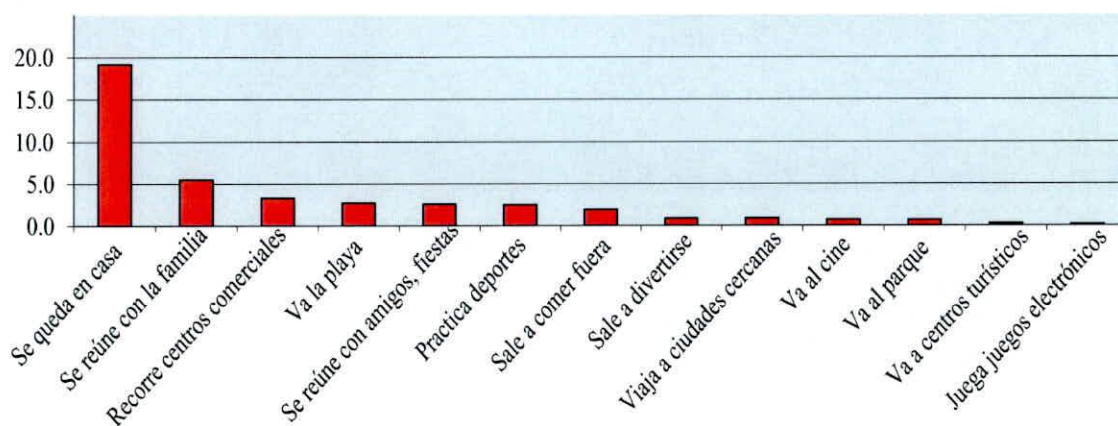


BIBLIOTECA ESPAÑOLA
ESPOL

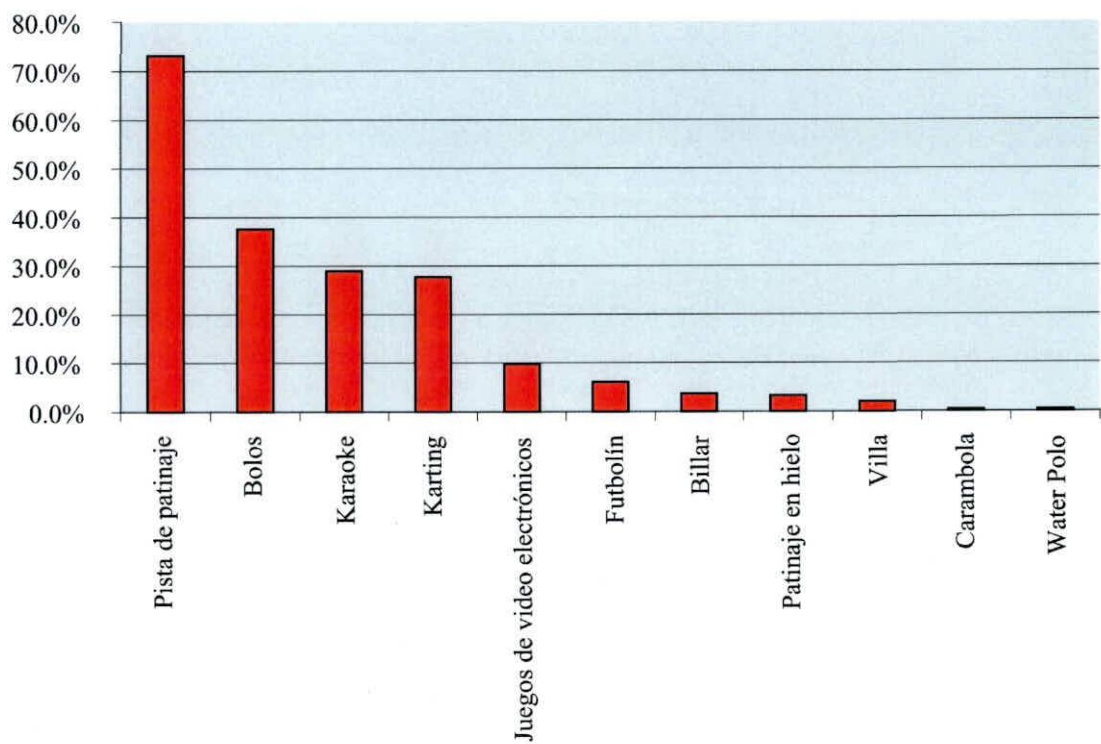
ACTIVIDADES DE ENTRETENIMIENTO	Participación
Se queda en casa	46.45%
Se reúne con familiares	13.22%
Recorre centros comerciales	7.96%
Va la playa	6.61%
Se reúne con amigos, fiestas	6.21%
Practica deportes	6.04%
Sale a comer fuera	4.66%
Sale a divertirse	2.18%
Viaja a ciudades cercanas	2.11%
Va al cine	1.79%
Va al parque	1.69%
Va a centros turísticos	0.66%
Juega juegos electrónicos	0.42%



ACTIVIDADES DE ENTRETENIMIENTO	Persona visita por mes
Se queda en casa	19.2
Se reúne con familiares	5.5
Recorre centros comerciales	3.3
Va la playa	2.7
Se reúne con amigos, fiestas	2.6
Practica deportes	2.5
Sale a comer fuera	1.9
Sale a divertirse (discotecas, ...)	0.9
Viaja a ciudades cercanas	0.9
Va al cine	0.7
Va al parque	0.7
Va a centros turísticos	0.3
Juega juegos electrónicos	0.2

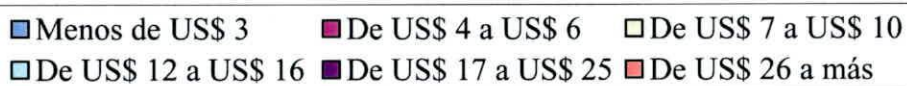
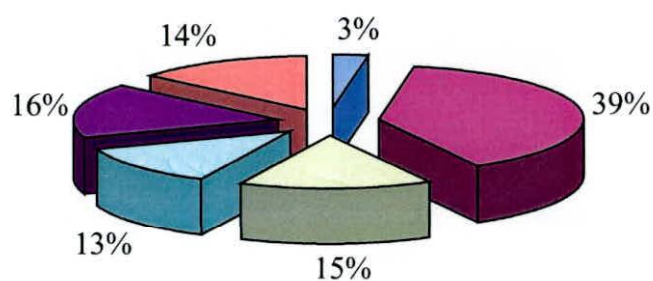


Entretencimientos que gustarían	Preferencia
Pista de patinaje	73.1%
Bolos	37.6%
Karaoke	29.0%
Karting	27.8%
Juegos de video electrónicos	9.8%
Futbolín	6.1%
Billar	3.7%
Patinaje en hielo	3.3%
Villa	2.0%
Carambola	0.4%
Water Polo	0.4%



Qué cantidad de dinero gasta	
Menos de US\$ 3	3%
De US\$ 4 a US\$ 6	39%
De US\$ 7 a US\$ 10	15%
De US\$ 12 a US\$ 16	13%
De US\$ 17 a US\$ 25	16%
De US\$ 26 a más	14%

Disposición al gasto



CUANTIFICACION DEL MERCADO OBJETIVO, EN PERSONAS Y EN VISITAS



**BIBLIOTECA ESPAÑOLA
ESPOL**

ABONADOS DE EMELMANABI			
Rango	Kw	# Abonados	Ponderación
0-0	-		
1-20	77,216.8	6,842.0	17%
21-50	211,869.1	5,905.0	14%
51-80	331,623.7	5,051.0	12%
81-100	312,223.2	3,423.0	8%
101-110	165,458.9	1,562.0	4%
111-150	829,025.7	6,364.0	15%
151-200	736,343.0	4,239.0	10%
201-300	982,922.7	4,042.0	10%
301-500	858,969.8	2,290.0	6%
501-1000	665,767.3	986.0	2%
1001-2000	446,601.2	323.0	1%
>2000	682,825.9	220.0	1%
		41,247.0	

Abonados = familias
Familias = 4.5 personas

10,305
4,437
1,454
990
17,186

personas del
grupo objetivo

personas del grupo objetivo	Distribución veces/mes	veces/mes	veces pnas/ mes
17,186	50%	4	34,372
	30%	2	10,311
	20%	1	3,437
			48,120

mercado objetivo en visitas

Datos del estudio de mercado sobre la
frecuencia de visitas a algún entretenimiento

GBP se enfoca en captar del 14 al 25 %
de este mercado

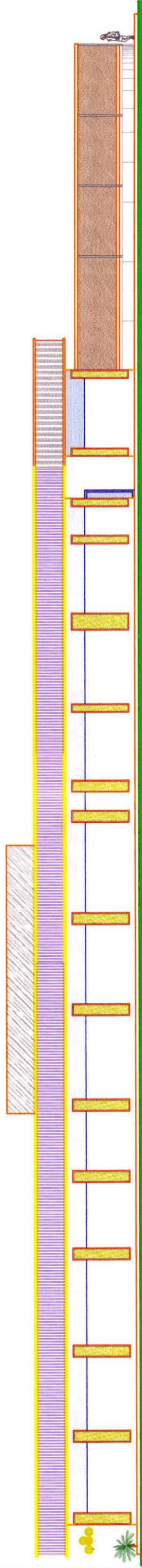
- * Según el estudio de mercado, la intención de gasto de una persona en diversión por visita ampliamente supera los USD 5.00
- * GBP ofrece el servicio de restaurante (comida rápida) y bar, como el principal centro de consumo (70%) y las actividades deportivas con el restante 30%.
- * Las proyecciones financieras de GBP se basan en el consumo en USD por vez de las personas que asistan al local, con proyección de gasto de 4.38 USD para el año 2004

VISITA= GASTO QUE EFECTUA UN CLIENTE EN CUALQUIERA DE LOS SERVICIOS DE GBP

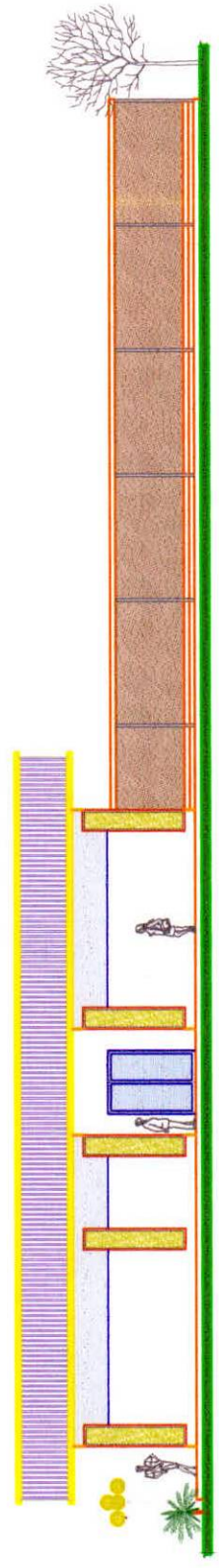
Ventas para el primer año

Mercado objetivo visitas mes	48,120
Meses año	12
Fracción de mercado primer año	14%
Total esperado de visitas	83,008
Consumo (Venta) USD por visita	4.38
Total ventas USD primer año	360,904

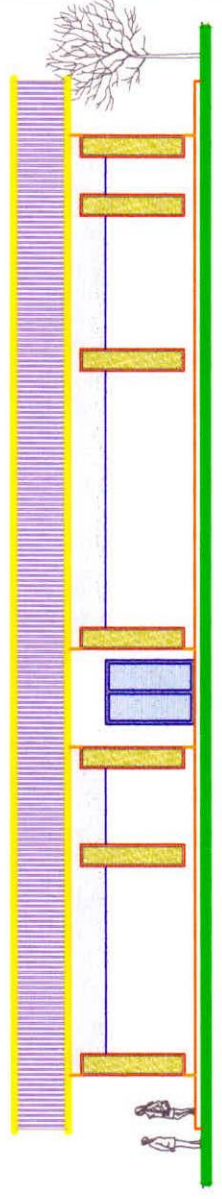
PLANOS



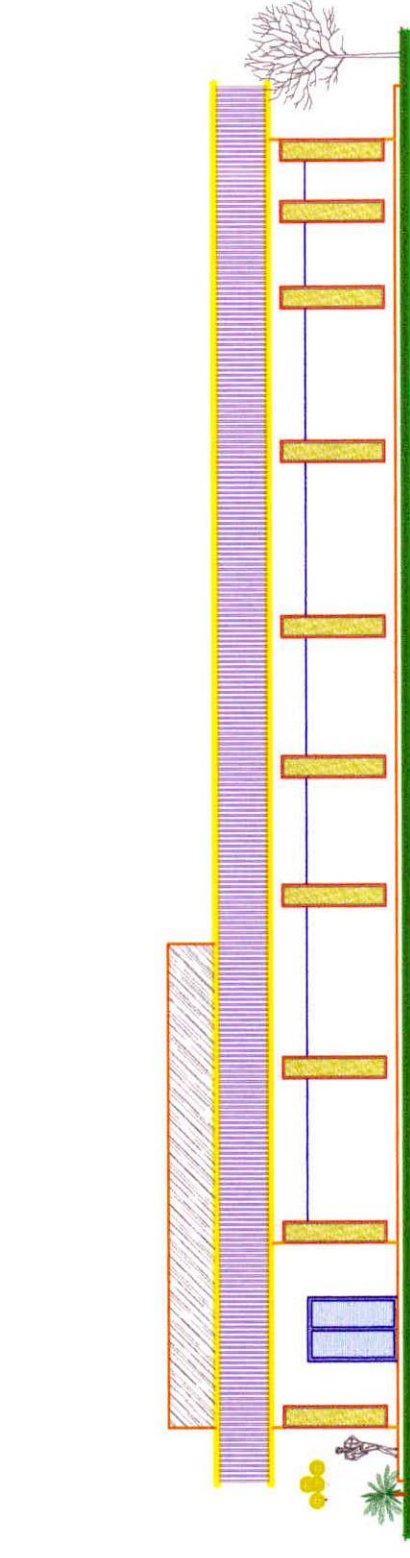
FACHADA PRINCIPAL GENERAL
ESCALA 1 : 200



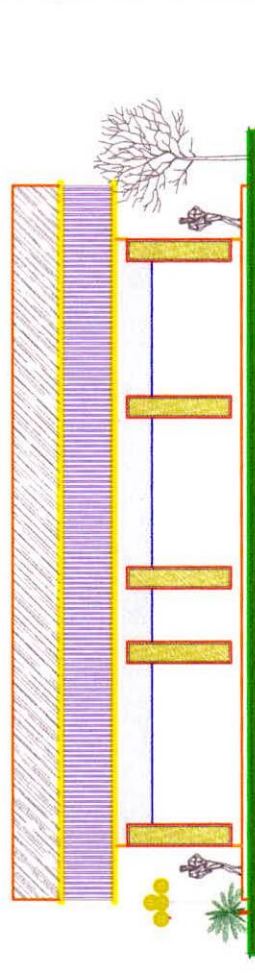
FACHADA FRONTAL
ESCALA 1 : 200



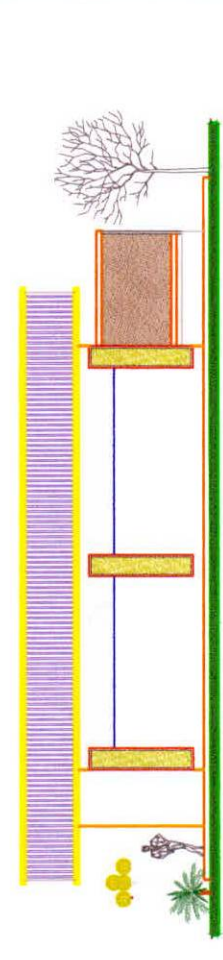
FACHADA LATERAL DERECHA
ESCALA 1 : 200



FACHADA POSTERIOR
ESCALA 1 : 200



FACHADA LATERAL IZQUIERDA POSTERIOR
ESCALA 1 : 200

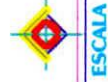
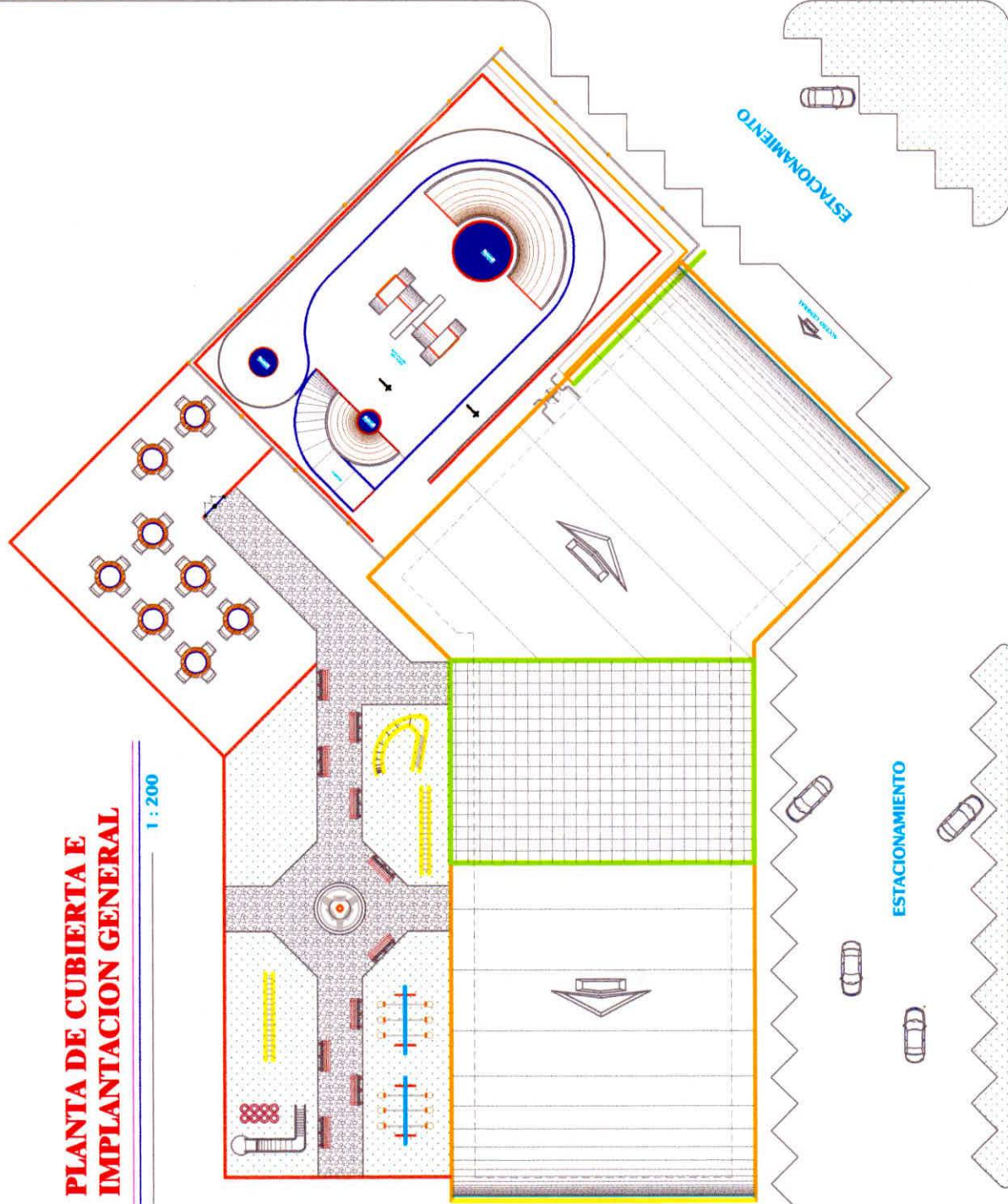


FACHADA LATERAL IZQUIERDA
ESCALA 1 : 200

OBRA :	CENTRO DE ENTRENAMIENTO BAJO TECHO "G.B.P."			INDICADA :	
CONTIENE :	FACHADAS			FECHA :	NOVIEMBRE - 2003
				FORMATO :	A - 3
				DEBUE :	
				LAMINA :	2 / A
				ESQUEJA :	ESPOL
				PROYECTO :	ING. MARIO RAMIREZ ING. GUSTAVO MOTTA ING. OLMEDO ZAMBRANO

PLANTA DE CUBIERTA E IMPLANTACION GENERAL

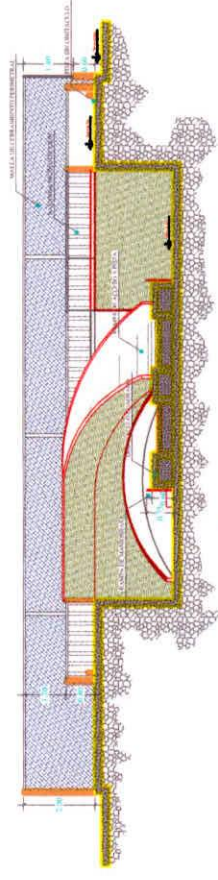
1 : 200



CALLE PUBLICA

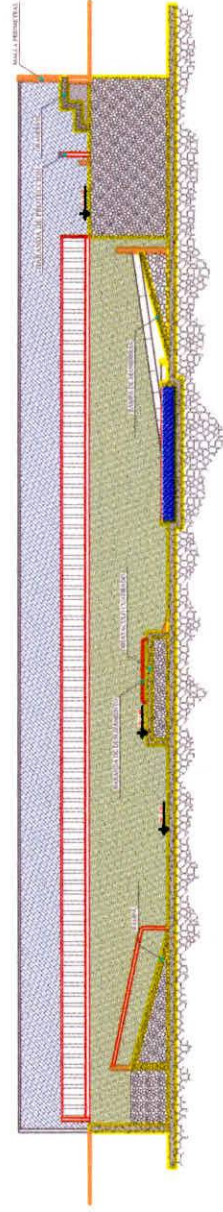
ESTACIONAMIENTO

CALLE PUBLICA



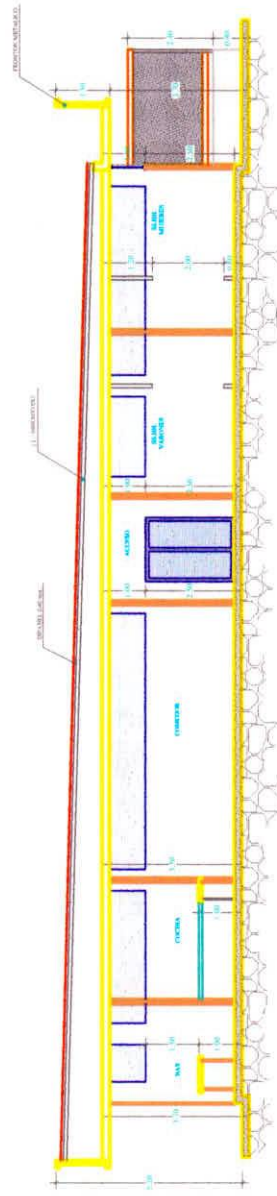
CORTE SECCIONAL X-X

ESCALA 1 : 200



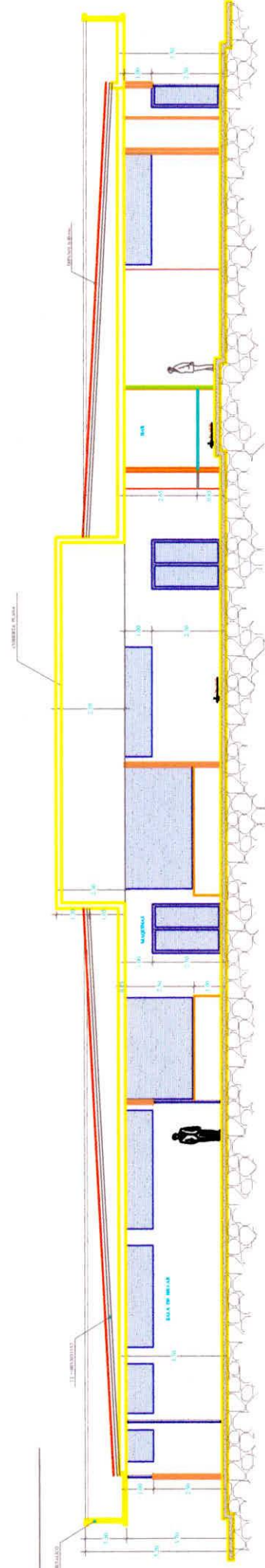
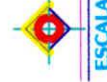
CORTE SECCIONAL Y-Y

ESCALA 1 : 200



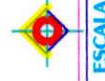
CORTE SECCIONAL X-X

1 : 200

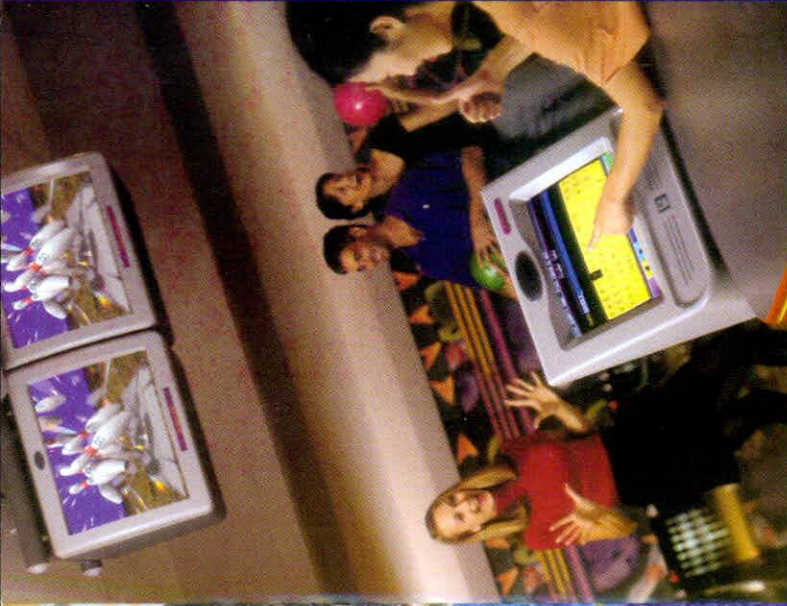


CORTE SECCIONAL A-A'

1 : 200



OBRA : CENTRO DE ENTRETENIMIENTO BAJO TECHO "G.B.P."	CONTIENE : PLANTA DE CUBIERTA E IMPLANTACION GENERAL CORTE SECCIONALES	PROYECTO : ING. MARIO RAMIREZ ING. GUSTAVO MOTTA ING. OLMEDO ZAMBRANO	ESCALA : INDICADA FECHA : NOVIEMBRE - 2003 FORMATO : A-3 DEBIDO : A-3
LAJUNA : 3 / A	ESQUEMA : ESPOL	MANTA - MANABI	INDICADA



LAS CIFRAS

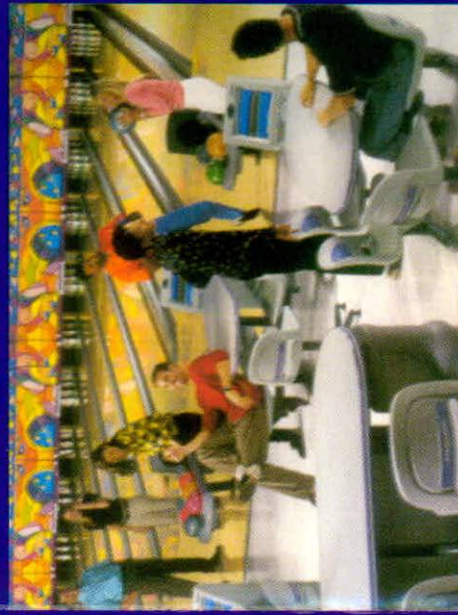
Inversión	: USD \$ 680.000
Período Proyectado	: 5 años
Generación de Efectivo	: USD \$ 1'520,000
Tasa Interna de Retorno	: 26.5 %
Valor Presente Neto	: USD \$ 73,700
Tamaño de Mercado	: 17.000 personas
Mercado Global	: 570.000 visitas
Mercado Objetivo	: 83.000 visitas

Crecimiento proyectado anual 2.5% visitas

Gustavo Motta Serrano
✉ gsmotta@systay.net
☎ 920-091 ☎ 09 845-2451

Mario Ramirez Vallejo
✉ mramirez@inepaca.net
☎ 625-877 ☎ 09 - 991-1265

Olmedo Zambrano Espinel
✉ ozambrano@inepaca.net
☎ 626-592 ☎ 09 - 847-3761



MISIÓN

EL "CENTRO DE ENTRETENIMIENTO BAJO TECHO", - Guolmar Bowling Park (GBP) Será una empresa dedicada a la oferta de servicios de recreación, en la ciudad de Manta, a través de juegos bajo techo como: boliche, billar, juegos electrónicos y patinaje, dirigido al núcleo familiar de las ciudades de Manta, Montecristi y Portoviejo, brindando una alternativa sana y variada de entretenimiento.

VISIÓN

GBP será un centro de entretenimiento a nivel nacional con proyección internacional a través del desarrollo de torneos y competencias de tipo amateur y profesional en las áreas de bolos y patinaje.

OPORTUNIDAD

La oportunidad es clara como lo demuestra el estudio de mercado, pues se determina que existe una carencia de diversión y esparcimiento familiar a bajos costos y de alta variedad. Para llegar al mercado objetivo, se aplicarán estrategias de promoción las cuales se enfocarán a la divulgación de competencias deportivas a nivel familiar, empresarial, gremial dentro de la ciudad como de la región, con el concurso eventual de actores de prestigio a nivel continental.

La fortaleza de la operación del negocio basada en el manejo de dinero electrónico, mediante tarjetas de consumo con banda magnética, da dos ventajas: la primera, la no circulación del efectivo en los diferentes puntos de venta, gozando de gran seguridad en el manejo y control de los ingresos y por lo tanto del sistema de información administrativo para el desarrollo y medición de la gestión; y la segunda, la venta anticipada del servicio.

SERVICIOS

- BOLICHE, se escoge al proveedor AMF, cuyos productos de alta calidad y de reconocida experiencia en el sistema de mon traje llave a mano a costos altamente competitivos.
- PISTA DE PATINAJE, será construida en concreto con superficie de alto deslizamiento de un área de 20 por 26 metros para un total de 520 metros cuadrados.
- SALÓN DE BILLAR, estará compuesto por tres mesas: dos de billar-pool y una de billar.
- JUEGOS ELECTRÓNICOS, diez máquinas de juegos variados.
- ZONA DE RECREACIÓN INFANTIL, estará destinada a niños entre 4 y 8 años.
- SERVICIO DE RESTAURANTE, está enfocado a ofrecer comida rápida con dos puntos de atención: una externa (aire libre) y la interna (bajo cubierta) con un total de 25 mesas.
- SERVICIO DE BAR, ofrece a los usuarios bebidas fermentadas como cerveza y vinos con diferentes grados de añejamiento y variedad de refrescos y jugos naturales.

